Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 486 de 2016

SITUACIÓN DEL SECTOR DEL GAS

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 20 de abril de 2016

(Sin corregir)

PRESIDEN: Señores Representantes Julio Battistoni, Presidente y Amin Niffouri, Presidente ad hoc.

MIEMBROS: Señores Representantes Saúl Aristimuño, Alberto Perdomo Gamarra y Carlos Varela Nestier.

DELEGADO DE SECTOR: Señor Representante Pablo D. Abdala.

ASISTEN: Señores Representantes Luis Puig y Carlos Reutor.

INVITADOS: Por Montevideo Gas, ingenieros José Augusto Carrinho, Presidente; Francisco Vervloet, Vicepresidente y Carlos Bellomo, Gerente General.

SECRETARIA: Señora Marcela Castrillón.

PROSECRETARIA: Señora Graciela Imelio.

SEÑOR PRESIDENTE (Julio Battistoni).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene el gusto de recibir a la compañía Montevideo Gas, representada por su presidente, el señor José Augusto Carrinho; por su vicepresidente, el señor Francisco Vervloet, y por su gerente general, señor Carlos Bellomo.

SEÑOR CARRINHO (José Augusto).- Soy el presidente de Petrobras Uruguay, de Montevideo Gas y de Conecta, nuestra otra distribuidora de gas en este país.

SEÑOR VERVLOET (Francisco).- Soy el vicepresidente de Petrobras Uruguay y de Montevideo Gas, y soy director de Conecta.

SEÑOR BELLOMO (Carlos).- Soy gerente general de Montevideo Gas y de la empresa Conecta, ambas distribuidoras de gas natural o redes para el Uruguay.

SEÑOR CARRINHO (José Augusto).- Saludamos al presidente de la Comisión, a los señores diputados, miembros de la Comisión de Industria, Energía y Minería y miembros de la Comisión de Legislación del Trabajo.

Pido disculpas por mi portuñol, pero hace solo un año que vivo aquí.

El 1º de mayo hará un año que estoy en Uruguay. Estoy impresionado con la recepción del pueblo uruguayo. Tengo treinta años en Petrobras y he recorrido algunos países de Sudamérica como Bolivia, Argentina, Chile, pero creo que en Uruguay es donde tenemos la mayor proximidad, tanto cultural como en la recepción personal y he sido muy bien tratado por todo el pueblo uruguayo en todos los lugares donde he estado.

Creo que tenemos muchas cosas en común, desde la economía y la proximidad; somos pueblos amigos. Tenemos la misma visión desde el punto de vista empresarial. Tenemos los mismos objetivos de desarrollo en la economía y los mismos desafíos en el mercado internacional. Creo que somos muy próximos.

Tenemos una visión empresarial muy cercana, con los mismos objetivos en el mercado internacional. Brasil tiene una participación en el mercado externo histórico de un 1% (no se entiende) en todo el mundo. Yo creo que Uruguay es un país muy próximo y juntos podemos hacer futuras alianzas, como ya tenemos en el Mercosur y ahora también con una nueva visión empresarial en Argentina, creo que podemos seguir juntos los tres países para un mismo desarrollo. Hablo de Argentina, porque más adelante voy a hablar del sector del gas.

En Uruguay, nuestra dependencia de ese sector (no se entiende). Petrobras ha participado, está participando y continuará participando de todas las convocatorias que formulen (no se entiende) de respeto a todas las autoridades de Uruguay. Así me gustaría agradecer esta oportunidad de poder comparecer ante esta Comisión y poder brindar las aclaraciones necesarias sobre nuestra actuación de Petrobras Uruguay y cuál es la visión de la empresa, que es relevante para todo el sector del gas, la distribución del gas natural.

Tenemos otras empresas en Uruguay. Una de las principales empresas es (no se entiende) que tiene las estaciones de servicio. No estoy involucrado en los detalles operacionales de todas las empresas. Por eso, tengo la preocupación de traer aquí a nuestro vicepresidente de Montevideo Gas y al gerente general Carlos Bellomo que me van a ayudar a exponer sobre aquellos tópicos en los que no tenga conocimiento o que necesiten de más detalles. Sé que el gerente general Bellomo participó una vez en la Comisión de Industria, Energía y Minería, y también en la de Legislación del Trabajo y brindó respuestas que yo creo que necesitan ahora de una mayor profundidad o mayor detalle.

Me gustaría empezar a hacer algunas preguntas.

Creo que el tema del gas natural es estratégico, no solo para el Uruguay, creo que para toda Sudamérica. (no se entiende) Uruguay respecto a la política de desarrollo del sector del gas? Hace un tiempo hablaba con el gerente general Bellomo sobre los objetivos estratégicos del país y me decía que (no se entiende) los objetivos, Uruguay tenía la participación del 15% en la matriz energética del país hasta 2030. Hoy tenemos un 2%. ¿Cuáles son las acciones de Estado que van a permitir ir del 2% al 15% en los próximos catorce años? Yo creo que es un objetivo que está presente en el Ministerio de Industria, Energía y Minería, pero no conseguí ver cuáles son las acciones fundamentales para salir de ese escenario de 2% hasta el 15%.

En nuestra visión de Petrobras, el contexto actual del gas natural no es favorable. ¿Por qué digo esto? Hay una ausencia de competitividad de la energía del gas natural en comparación con otras energías por diversos factores. Al inicio de la concesión y cuando se interconectó Uruguay con Argentina, Petrobras tenía una premisa, que era de gas abundante, garantización del suministro y a precios competitivos. (no se entiende) Argentina, como todos nosotros conocemos, no es posible actualmente. Creo que falta una política de (no se entiende) del gas en la matriz energética, como ya hablé. Por ejemplo, si (no se entiende) motivos, facilidades e incentivos para la implantación de instalaciones, (no se entiende) propias para consumir gas natural necesita una cañería hasta las residencias, hasta las industrias y después necesita también una inversión en las mismas casas y en la industria para poder consumir el gas. Las propias instalaciones funcionan como barreras de entrada. Por ejemplo, en la ciudad de San Pablo, en Brasil, donde hay cañerías de gas disponibles, no entran garrafas de gas de petróleo. Entonces, es una forma indirecta de incentivo al consumo de gas natural, claro que a precios competitivos. El gas natural (no se entiende) mismo para la generación de energía eléctrica.

Nosotros sabemos que el gas natural para fines energéticos (no se entiende). Respecto a (no se entiende), es un combustible de más fácil quema y que no produce tanto (no se entiende). Otra ventaja es la posible integración energética de todos los países de Sudamérica. Pero de lo que vimos acá en Uruguay durante todos los períodos de concesión es que las premisas originales del contrato de concesión no fueron cumplidas. No tenemos la garantía del suministro por restricciones de la política argentina. Argentina pasó por una gran crisis los últimos años y de ser exportadores de gas natural pasaron a ser importadores. Entonces, es verdad que hoy Argentina no tiene intención clara de exportar el gas. Entonces, ha tenido muchas restricciones para dejar el gas disponible en Uruguay. Por ejemplo, en invierno, tenemos reducción (no se entiende). Entonces, cortamos gas a las industrias y no hay garantía de suministro. Otro factor importante es que pagamos el gas más caro del mundo, principalmente por las restricciones y regalías impuestas por Argentina. Cuando empezamos la concesión de gas en el Uruguay, el precio estaba aproximadamente a US$ 2,5 por millón de BTU. Hoy, pasa de US$ 20. No crecemos más de casi dos veces el precio del gas solamente por retenciones y regalías. Hoy el 70% del precio que paga la sociedad uruguaya por el gas, es por retenciones, regalías y yo creo que es un sacrificio muy grande para el país. De aquí a un año, creo que tenemos un peligro muy serio: el vencimiento de los permisos de exportación de Argentina, en abril de 2017. Por noviembre hablamos con la señora ministra de Industria, Energía y Minería, Carolina Cosse, y le planteamos nuestra preocupación, porque si no se renuevan los permisos de importación de gas de Argentina, en abril de 2017, dentro de un año, no tendremos disponibilidad de gas para suministrar a la población. Es una razón de Estado.

En Argentina hoy rige una ley que no permite la renovación de los permisos de exportación.

Creo que es una cosa urgente y que todos nosotros debemos estar preocupados seriamente, porque abril de 2017 está muy cerca y necesita una solución urgente.

Estoy seguro de que el Gobierno uruguayo no dejará que esto ocurra; la propia ministra dijo que Uruguay no tiene problema de suministro de gas. Nosotros le creemos; sin embargo, todos deberíamos tener este problema en nuestra agenda como una preocupación central.

Me gustaría que la Comisión conociera la historia de las retenciones y regalías, y por eso solicito que haga uso de la palabra el señor Carlos Bellomo que la conoce muy bien y podrá brindar información más detallada.

SEÑOR BELLOMO (Carlos).- Trajimos preparada una presentación con gráficos que nos puedan ilustrar la situación, que ya presentamos en la Comisión de Industria, Energía y Minería y también en la Comisión de Legislación del Trabajo, pero actualizada.

En esta pantalla figura el costo del gas natural a que hizo referencia el ingeniero Carrinho en los últimos doce años, comenzando en 2005 -corresponde aclarar que Petrobras entró en Montevideo Gas a mediados de 2006; sobre fines de 2004 a la empresa Conecta- y hasta 2015. Como efectivamente dijo el ingeniero Carrinho, en 2005 el gas costaba alrededor de US$ 2,5 por millón de BTU -como lo muestra el gráfico, que está elaborado en millones de BTU, que es una medida internacional del precio de la energía- y pasó a aproximadamente US$ 23 en 2015. El gráfico muestra barras verticales con dos colores: la parte inferior, de color verde, corresponde a los costos de gas y transporte y de internalización -es decir, el costo del impuesto para internalizar el gas a Uruguay- y en la parte superior, de color amarillo, a las retenciones y regalías a que hacía referencia el ingeniero Carrinho, donde claramente esa proporción de las retenciones y regalías respecto del precio del gas es hoy de un 70%.

Estas retenciones y regalías impuestas por el Gobierno argentino, que comenzaron a aplicarse por 2006, produjeron una fuerte distorsión en el precio de compra y, por ende, en la tarifa de venta, afectando gravemente a través de los años la competitividad del gas natural, que actualmente está seriamente deteriorada. También hay que considerar que cuando se habla de competitividad, está comparando con otros energéticos, por ejemplos, los derivados el petróleo. Por eso, en dicha comparación es importante considerar la evolución de los precios internacionales en el último período, con precios del barril que están por debajo de los US$ 40. Sin duda, esto provocó una desmejora aun mayor de la competitividad.

Es muy claro, como se muestra en la gráfica, que el precio del gas y del transporte por territorio argentino en 2015 está entre los US$ 5 y US$ 6 por millón de BTU, lo que implicaría una reducción del gas de aproximadamente un 70% y lo pondría en una situación de mejor competitividad, si bien no solo el precio del

gas por si solo representa la competitividad, sino también la comparación con otros energéticos y si analizamos las eventuales iniciativas que pueda tener el Estado para favorecer la introducción del gas natural.

En síntesis, el gráfico muestra los elevados precios por encima de los US$ 20 por millón de BTU de costo de gas de los últimos cinco años.

SEÑOR VERVLOET (Francisco).- La empresa agradece esta instancia para mostrar su visión, con lealtad y franqueza sobre los problemas que atraviesan las distribuidoras de gas.

Si bien venimos a hablar en nombre de Montevideo Gas, estos problemas abarcan a todas las distribuidoras, inclusive a Conecta, que distribuye gas en el interior, donde Ancap participa en un 45% del negocio.

Respecto a las retenciones y regalías, creo que no es menor entender que no fueron previstas al inicio de la concesión. En 2002, cuando se introdujo la adenda a la concesión con Montevideo Gas, nada de esto era siquiera previsible. Es decir que el 70% del costo del gas correspondiera a retenciones y regalías, por imperio de una política restrictiva de Argentina, no estaba previsto al inicio. Al inicio de la concesión, Argentina tenía una producción abundante; la idea de la concesión de introducir el gas natural al Uruguay presuponía una producción abundante de Argentina, a precios competitivos. A partir de 2006, los impactos de la crisis argentina de 2001 determinaron que Argentina restringiera la exportación de gas natural, por escasez de producción, pasando a una política, a nuestro entender, excesivamente restrictiva, a tal punto que, como lo demostró en la gráfica Carlos Bellomo, el precio del gas se multiplicó por diez.

Es decir, no estamos hablando solo del costo que paga la distribuidora, sino también del precio a que Uruguay compra el gas, en razón de las políticas de restricción a las exportaciones, ya que Argentina pasó a ser un país importador.

Obviamente, las obligaciones de los contratos de concesión y los cronogramas de inversión no preveían esa incorporación de costos, y pasaron a ser anacrónicos con la realidad económica.

Creemos que esto está reconocido por el Estado uruguayo, en el sentido de que estos eventos no representan el contexto normal del negocio y es algo extraordinario, que distorsionó el esquema de obligaciones previsto originalmente en los contratos y, por lo tanto, requieren precisarse. Por eso, a partir de 2017 -como lo demuestra la gráfica- pasaremos a sufrir con más intensidad lo que ya era disparatado en 2008, y por eso iniciaremos acciones por la vía administrativa correspondiente reclamando que se hagan las revisiones pertinentes de los contratos de concesión. En esos reclamos estará incluido el pago del canon, que fue mencionado acá y que denuncia el sindicato, que ha generado una supuesta deuda de la concesionaria, de Petrobras, con el Estado uruguayo.

El canon es lo que paga el concesionario al Estado uruguayo por el uso de los bienes de la concesión. La base de cálculo del canon fue pensada al inicio de la concesión, en un contexto de producción abundante de Argentina, de inexistencia total de restricciones y de regalías y, por lo tanto, de esos costos. La fórmula, a partir de las retenciones y regalías, acaba por incorporar gran parte del incremento por este concepto impuestas por la República Argentina.

Es decir, el mismo evento que distorsiona la competitividad del gas de Uruguay, que impone una carga pesada para que se desarrolle la matriz energética del país, es el que castiga a las concesionarias, a las dos, y sirve para inflacionar el cálculo que se debe al Estado uruguayo por el pago del canon.

¿Qué hizo Montevideo Gas a la luz de esa situación a partir de 2010? Expedientes administrativos de por medio, en los que el tema es controvertido de forma razonable a un Estado de derecho -o sea, es objeto de discusión y de argumentaciones en base al derecho y a contratos de concesión- pidió la revisión de la obligación, así como de las demás obligaciones de los contratos de concesión, y pasó a pagar la parte no controvertida de esa obligación, o sea, expurgando de la base del cálculo del canon la parte que corresponde exclusivamente a los efectos de las retenciones y regalías impuestas por la República Argentina, a nuestro ver, de forma excesiva y anómala, teniendo en cuenta el contexto de formación -por así decir- de los contratos de concesión de gas en Uruguay.

Permítame volver a la historia para corroborar con hechos las suposiciones que se hacían al inicio de las concesiones, cuando el contrato de concesión de Montevideo Gas fue firmado en 1994. En el 2002 fue ajustado para reflejar la introducción del gas natural en la matriz energética del Uruguay. Tiene un plazo hasta el 2024. El de Conecta fue firmado en 1999 y tiene plazo hasta 2032.

Los referidos contratos de concesión fueron firmados y enmendados en ese contexto de estímulo a la expansión del negocio del gas natural entre los países del cono sur, motivados por la abundancia de la producción de gas natural en Argentina.

En 1999, a través de la firma del memorándum de entendimiento entre Uruguay -es relevante que esto quede de manifiesto- Argentina y Brasil, para la integración gasífica del Mercosur -Mercosur CMC decreto 10/1999- se creó el marco jurídico internacional necesario para impulsar dichas inversiones, tanto las concesiones de gas natural acá como las inversiones en el gasoducto Cruz del Sur. ¿Qué decía una de las partes de ese marco jurídico, que corrobora las suposiciones que se tenían en la época sobre la abundancia de gas? ¿Cuál era el objeto de ese acuerdo multilateral entre los Estados Parte? Fomentar la competitividad del mercado de producción del gas natural, sin la imposición de políticas que puedan alterar las condiciones normales de competencia, evitando prácticas discriminatorias con relación a los agentes de la demanda y la oferta de gas natural entre los Estados Parte.

Quiero compartir con los señores diputados y con el presidente de la comisión una pregunta que me hago. ¿Qué representó la imposición de retenciones y regalías a partir de 2006, que vendrían a aumentar en más de diez veces el costo de gas, sino una práctica discriminatoria con relación a los agentes de la demanda y la oferta de gas natural entre los Estados Parte especialmente en perjuicio de la República Oriental del Uruguay? Para nosotros es clarísimo que hubo un evento de relevante importancia, que distorsionó la ecuación económica financiera de ambas concesiones.

Acá estamos hablando de Montevideo Gas, pero entendemos la situación del canon -en el espíritu de lealtad y de aprovechar la oportunidad de discutir los temas del sector con franqueza en busca de apoyo- como una obligación, y pedimos la revisión porque creemos que sería ilegítimo el cobro del Estado de la parte que deriva directamente de las retenciones y de las regalías. El pedido de revisión está en curso por parte de Conecta. Hay un cronograma de inversiones obligatorias que nos haría llegar a diez departamentos, que sinceramente no es posible; es inviable, porque significaría -con el perdón de la expresión- enterrar cañerías debajo de la tierra para llevar gas inexistente. No hay cupos de volumen suficiente que se pueda exportar desde Argentina hacia el Uruguay. Si existiera gas sería a un precio absolutamente no competitivo, o sea, sería como tirar plata a la basura de modo ineficiente e inviable económicamente. Esto no solamente violaría y perjudicaría a Conecta y a sus accionistas sino a Uruguay. Esa obligación tampoco fue cumplida. A la luz de todos esos eventos es inadmisible que se exija a la concesionaria Conecta cumplir con un cronograma que presuponía las premisas del inicio de la concesión, con un gas abundante y competitivo que hoy no hay; ni siquiera hay gas. Hay límites para los volúmenes de gas de importación. Eso mismo pasa con Montevideo Gas y sus obligaciones. El canon es una de ella. ¿Por qué en Conecta no tenemos el tema del canon? Porque no incorpora los efectos de retenciones y regalías. Solamente por eso.

Es muy importante responder a todas las dudas, a fin de que quede establecido en forma clara cuál es la postura de la concesionaria. No hay una excusa de cumplir una obligación legítima; hay un acto legítimo de una concesionaria que se ve perjudicada en sus derechos con un evento extraordinario que distorsionó la ecuación económica financiera, de ir por la vía jurídicamente adecuada, y discutir con el poder concedente la parte controvertida de la obligación. Esto es lo que venimos haciendo desde 2010, pero hasta hoy no tenemos una resolución definitiva por parte del ministerio.

Estamos confiados en que la decisión será conforme a derecho, al contrato de concesión, y a la razonabilidad. Estamos hablando de cuestiones jurídicas, pero también de razonabilidad. El hecho de que el precio del producto comprado por Uruguay se haya incrementado en un 70% de forma anómala tiene un efecto extraordinario y anómalo sobre la ecuación o el esquema económico financiero pensado por el contrato de 2002.

Esa es la razón por la cual dejamos de pagar la parte controvertida, que es precisamente, el efecto de la retención de regalías.

(Ocupa la presidencia el señor representante Niffouri)

SEÑOR BELLOMO (Carlos).- Voy a complementar la información que trajo el doctor Vervloet y, en particular, voy a hacer algunas precisiones en materia del valor del canon que surge del contrato de concesión.

Haciendo referencia a lo que comentó la organización sindical en la reunión anterior, donde se habló de 149% de incremento del canon, cabe agregar que ese canon está en dólares, o sea que estamos hablando de un concepto en materia de arrendamiento -tal como lo fija el contrato de concesión- expresado en dólares estadounidenses. Por lo tanto, llama poderosamente la atención que un concepto de arrendamiento tenga ese incremento a través de los años. Pero voy a hacer alguna precisión adicional al respecto.

En enero de 2002, la compañía pagó un canon anual de US$ 407.500. Para el año 2016, luego del ajuste que recibe esa variable en enero de cada año, ese valor llegó a US$ 1.204.831. El incremento durante ese período de aproximadamente catorce años, habla de un 196% de incremento del canon en dólares. La relación que tiene el canon con el incremento de la tarifa de gas es directa, porque así está establecido, como comentaba el doctor Vervloet, en el contrato de concesión. El canon se ajusta por la tarifa residencial. Precisamente, es en esa fórmula de cálculo donde está el efecto distorsivo de las retenciones y regalías que forman parte del costo de compra de gas y que mencionábamos en la gráfica que estamos viendo en pantalla. Efectivamente, el canon siguió una proporcionalidad con esos costos. Como decía, se inició en el año 2002, con un valor de US$ 407.500. Ustedes ven en la gráfica que en el año 2008 hubo un pico importante del costo de gas que superó los US$ 15 por millón de BTU. El canon de la concesión por la fórmula de cálculo afectó en enero de 2009 y llegó a US$ 939.790. Luego tuvo algunos ajustes a la baja, conforme a los años 2009 y 2010, y llegó a un pico en el año 2013 donde el costo de gas se ubicó aproximadamente en US$ 24 por millón de BTU, con el mayor efecto de las retenciones y regalías argentinas. Eso hizo que el canon del año 2014, por efecto del precio del gas de 2013, llegara a US$ 1.376.000 para luego, conforme con la relación que hay con las retenciones y regalías aplicadas por el gobierno argentino, para enero de 2016 ese valor fuera de US$ 1.204.831. En definitiva, el incremento total en ese período fue de un 196%. Si quitáramos el efecto de las retenciones y regalías, que es efectivamente la propuesta que entiende legítima la distribuidora, que ha planteado y que está en discusión con el gobierno uruguayo, ese incremento sería de un 30% en el período, lo cual resulta razonable para una variable medida en dólares. Hago un paralelismo con la empresa Conecta, que también tiene un canon medido en dólares, pero que se ajusta de manera diferente. Ese canon se ajusta por los precios de un índice de producción de precios de Estados Unidos -PPI-, que es como se ajustan habitualmente las diversas variables de una concesión. Si ese fuera el camino, sin el efecto de retención y regalías, el canon debería haber aumentado un 30% y está aproximadamente en línea con el crecimiento del PPI de Estados Unidos, que como dije, es una variable que se toma en cuenta en diversos contratos de concesión.

Digo esto para explicar de manera cuantitativa algunas variables que tienen que ver con el canon que es influenciado por la retención y las regalías, que también afectan la competitividad. De todas maneras, vale la pena repasar algunos conceptos que mencionamos en cuanto a la competitividad y las dificultades de crecimiento a las que se ha enfrentado el desarrollo del gas natural en Uruguay. En el contexto que describió el ingeniero Carrinho, que es desfavorable en cuanto a los precios de compra de gas y a la seguridad de suministro, las compañías de gas y en particular Montevideo Gas, han logrado un crecimiento del mercado, aunque por supuesto, no es el que estaba proyectado originalmente.

El doctor Vervloet mencionó las premisas sobre las que se basó el desarrollo del gas natural en Uruguay en la década del noventa, que era abundante y competitivo. Sin embargo, las compañías no lograron un equilibrio en sus ecuaciones económicas y financieras. Por eso, las empresas viven a expensas de los aportes que hacen sus accionistas, que en el caso de Montevideo Gas es Petrobras y en el de Conecta, son Petrobras y Ancap que están asociados. No obstante, aun en ese contexto desfavorable, la empresa realizó diversas inversiones, en particular relativas a la seguridad. Por ejemplo, la importante inversión que hizo Montevideo Gas en los años 2007, 2008 y 2009 para renovar integralmente una antigua red de hierro fundido que permitió llevar el balance de gas entre el que entra y el que sale de la red a estándares de la industria, reduciendo las pérdidas de la red, que según diferentes criterios de cálculo, podrían alcanzar entre un 30% y un 40% del gas comprado. En definitiva, actualmente el desbalance de gas está dentro de los estándares que toma la industria para determinar las pérdidas que puede tener el sistema, es decir más menos 2%.

Además, la empresa ha llevado adelante otras acciones en esta coyuntura desfavorable: bonificación de costos de conexión; extensión de la moderna red de polietileno con la que cuenta Montevideo hacia barrios

que no la tenían; promoción de la red de proveedores de equipos e instaladores matriculados para fomentar el desarrollo del mercado; precios promocionales de productos e instalaciones en general haciendo sinergia con empresas matriculadas para fomentar la competencia, y promoción de financiaciones propias o de terceros para desarrollar el mercado. Dentro de este tipo de iniciativas está la construcción de obra nueva y la promoción en cuanto a que las nuevas edificaciones de Montevideo tengan gas natural. Durante los meses pasados firmamos un contrato con un conocido edificio de la rambla montevideana que está frente al puertito del Buceo, que representa más de trescientos clientes que van a ser conectados en los próximos meses al gas natural. Asimismo, en el contexto desfavorable de competitividad, firmamos un contrato con una industria de secado de granos que está instalada en el puerto de Montevideo, con un fuerte consumo industrial. Esto se suma a otras promociones que ha venido desarrollando la compañía, como el plan Malvín, que iniciamos el año pasado y que por algunas divergencias con la organización sindical no pudimos llevar adelante como estaba pensado. Todo esto forma parte de las iniciativas que la empresa tiene en este contexto desfavorable.

Las iniciativas se reflejan en un gráfico que está actualizado al año 2015, que muestra la evolución del mercado firme. En la gráfica se aprecia la evolución del mercado residencial y comercial medido en millones de metros cúbicos. La parte inferior de la gráfica representa el mercado residencial y la superior el comercial. Se partió de aproximadamente unos 15.000.000 de metros cúbicos en 2002 cuando el gas natural ingresó a Uruguay, aunque en aquella época la empresa distribuía gas manufacturado y la conversión se fue realizando en los años siguientes hasta el 2005, y en 2015 se llegó a comercializar 40.000.000 de metros cúbicos. Si analizamos los porcentajes de crecimiento del período 2002- 2015, el consumo en el sector residencial, considerando que el volumen de gas es utilizado para diversos usos como cocina, agua caliente sanitaria, calefacción y calentamiento de piscinas, creció un 111% y en el sector comercial un 326% en ese mismo período. El sector comercial incluye hoteles, panaderías y comercios en general, que conforman el mercado regulado de la empresa.

No trajimos las gráficas del mercado industrial, porque entendemos que se trata de mercado no regulado, puesto que además tiene mucha racionalidad económica. Los clientes de gas natural en el mercado industrial prácticamente han dejado de consumir y los consumos que existen son muy bajos comparados con los de otros años, justamente por el efecto de retención y regalía.

Con esta gráfica que vemos nos interesa ilustrar en materia de volúmenes cómo se ha desarrollado el mercado que es objeto de la concesión. Además, la compañía mide la evolución constructiva de sus clientes con un criterio que ya hemos explicado, pero quizás por el énfasis que se le ha puesto en reuniones anteriores, vale la pena repasar. En la figura se aprecia un crecimiento entre los años 2006 y 2015, que va de 43.785 a 54.104. Cabe aclarar que esto se da en un contexto de dificultades en materia de suministro y de precio de gas natural.

En ese sentido, quiero reforzar el criterio asumido por la compañía que entiende que es el más representativo para medir el mercado y eso es lo más importante. En el gráfico anterior se aprecia que hubo un crecimiento de volumen de gas en los mercados residencial y comercial, que es acompañado por un crecimiento en la evolución de clientes. Además, la empresa mide cómo evoluciona el consumo por cliente, ya que si se incrementan los usos, aumenta el volumen. Si hay un edificio de apartamentos en el cual viven y se calefaccionan aproximadamente veinte familias, si bien puede tener un medidor individual que indique la cantidad de energía o de gas que va a la caldera central, el criterio de cálculo de la empresa considera a cada una de esas familias como clientes, que reciben el servicio de gas y forman parte de la medición de energía calórica que entrega la empresa

Es claro, y lo hemos comentado en otras oportunidades, que los criterios de la empresa en materia de cálculos son diferentes a los que tiene la organización sindical. Sin embargo, ambas mediciones son tomadas por la empresa. Es decir que los datos de la cantidad de medidores que están instalados es información de le empresa, al igual que la cantidad de clientes con el criterio que adopta la compañía. La empresa decide mantener este criterio de cantidad de clientes porque entiende que es el más representativo para medir el mercado. Más adelante voy a compartir una gráfica que ilustra mejor lo que estoy diciendo. En definitiva, ambas variables son informadas el Ministerio de Industria, Energía y Minería en forma anual y son parte de la información que nos pide esa Cartera para definir el balance energético nacional. O sea que es información pública y se encuentra a disposición de la población en la página web del ministerio.

La gráfica que está en la pantalla es la que mencioné y voy a tratar de explicar para que se pueda comprender. Se muestra en amarillo el volumen residencial y comercial expresado en miles de metros cúbicos y en anaranjado el crecimiento del mercado residencial. Esto está en línea con la gráfica que mostramos anteriormente. Lo que hicimos fue superponer figuras para ser más gráficos. Aquí claramente se nota el crecimiento en volumen que han tenido esos mercados.

Ahora bien: en las barras verdes que se pueden observar en la gráfica también mostramos la cantidad de medidores o conexiones individuales que ha tenido la compañía en este período -no tengo el dato preciso aquí- partiendo de aproximadamente unas 44.000 conexiones hasta 40.000 en el año 2015-. Luego voy a buscar el dato preciso con más detenimiento, pero significa aproximadamente una disminución de 4.000 conexiones.

En las gráficas azules podemos ver el criterio de medición de clientes de la compañía, tal como lo mencionaba anteriormente. Aquí vemos que, efectivamente, la compañía creció desde aproximadamente unos 44.000 clientes en el año 2005 hasta 54.000 o 55.000 clientes en 2015. ¿Por qué entendemos que esta es la manera más representativa de medir el mercado en materia de cantidad de clientes? Porque explica con alguna proporcionalidad cómo el crecimiento de volumen que vemos en la parte inferior, en particular el residencial, es acompañado con un crecimiento del mercado en materia de cantidad de clientes. Las conexiones individuales no explican ese efecto. ¿Qué quiere decir esto? Que son criterios diferentes, que son variables que la compañía mide, que la compañía tiene como datos oficiales y los reporta, pero que elige por un criterio claro de representatividad de la evolución del mercado este criterio de medición en cantidad de clientes.

Este gráfico también sirve para mostrar algunas premisas que explican cómo la compañía se ha debido acomodar, por así decirlo, a las coyunturas que nos ha presentado el incremento de los costos de gas. En la curva roja vemos exactamente el efecto de las retenciones y regalías, que veíamos cómo influía en el incremento de precios de compra de gas en los últimos años. La otra curva representa el tipo de cambio, medido en pesos por dólar. Ambas variables tienen que ver con nuestras tarifas; las retenciones y las regalías están consideradas en el precio de compra: son valores que la empresa tiene que pagar a los productores argentinos para que estos le paguen esos impuestos al gobierno uruguayo; el tipo de cambio es una variable, como es de conocimiento, del Estado uruguayo. Aquí vemos que conforme crecieron las retenciones, incluso ese pico que notábamos en el año 2008, tuvieron un efecto sobre las conexiones individuales, probablemente desmejorando su competitividad y, por lo tanto, haciéndole perder algún interés a aquel cliente de bajo consumo que también por cambio de hábito haya decidido migrar a otro energético.

Ahí es cuando digo que la compañía, en función de esta situación coyuntural, debió reperfilar sus acciones y exploró nuevos mercados; ya lo venía haciendo en los años anteriores, pero los intensificó en estos años, orientando sus esfuerzos-, sus inversiones y sus promociones -en definitiva, las promociones implican reducciones temporales, resignación temporal de margen- a la captación de calderas de edificios.

Justamente, aquí es donde empieza a notarse la incorporación de ese subsegmentos -por así decirlo- con base en la decisión estratégica de la compañía de ir a mercados más competitivos. La manera, el criterio que la compañía definió para medir ese crecimiento es el de la medición de los clientes, tomando para el cálculo que en cada edificio nuevo -muchos de ellos sobre la rambla de Montevideo- se incorporan 20 clientes. Este es un criterio que, además, tiene fundamento en la cantidad de apartamentos promedio que toma el Instituto Nacional de Estadística. Este criterio, además, fue explicado al Ministerio de Industria, Energía y Minería y lo toma como válido para sus estadísticas, aun con las diferencias que presenta el otro criterio que mencionaba la organización sindical.

Entendimos que esta era la manera de mirar cuantitativamente cómo crecía ese mercado porque la otra variable que acompaña este criterio es la medición del volumen y, efectivamente, como pueden ver los señores representantes, ese volumen creció -si bien no lo que esperábamos-, como decíamos, por el esfuerzo de inversiones y en resignación de márgenes en promociones. Así fue que la compañía logró un crecimiento en el mercado.

Es claro que también en esto juegan, como decía anteriormente, otras variables que hacen a la competitividad, como es el precio del petróleo. Acá también podríamos hacer un análisis; no lo superpusimos para no complicar más la gráfica, pero acá podríamos ver cómo evolucionó el precio del petróleo a lo largo de estos años. Hablando de memoria, recordaremos que por los años 2008 y 2009 el precio del petróleo

estaba muy por encima de los US$ 100, o sea que a las retenciones y regalías, como efecto adverso se le sumó una desmejora de la competitividad. Los precios del petróleo hoy están por debajo, si bien, como es de conocimiento, no se han reflejado en la misma incidencia en las tarifas de los energéticos, pero lo cierto es que a nivel internacional los precios del petróleo estaban por debajo de los US$ 40. A esa disminución en el precio de los energéticos también debe sumarse el efecto del tipo de cambio, que pasó de $ 20 hace unos años a más de $ 30 actualmente y eso tiene incidencia en la competitividad.

Como resumen de este criterio que quería dejar en claro, la compañía hace un análisis mucho más complejo, con una serie de variables. Estas son algunas que tratan de mostrar cómo la compañía debió ajustarse a las coyunturas del mercado y cuáles fueron los criterios con los que mide la evolución de ese mercado.

Nos parecía importante reiterar estos conceptos e, inclusive, si me permiten, voy a leer cuál había sido nuestra exposición en alguna audiencia anterior que tuvimos en la Comisión de Legislación del Trabajo, donde ya tratábamos de explicar cuál era el criterio asumido por la compañía y que hemos venido, como decía el ingeniero Carrinho, a reforzar porque lo que más nos interesa es que sea claramente comprendido cuál es el criterio complicado y que los señores representantes puedan evacuar sus dudas al respecto, porque es información que la empresa publica, comparte con el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

En aquella oportunidad, referente a este tema, a esta divergencia en los criterios, decíamos: "Es claro que la empresa refiere a la cantidad de clientes que se benefician del gas natural como energía y eso difiere de las conexiones individuales. Hay una pérdida de servicios de clientes de bajo consumo, y los principales motivos tienen que ver con el aumento en la cantidad de viviendas familiares y con cambios en los hábitos de consumo. Probablemente, para ese cliente, el gas natural no le agrega un valor importante y es poco competitivo. Precisamente, el aumento del precio del gas hizo perder la competitividad. Por ello, la empresa debió reorientar su política de captación de clientes hacia clientes colectivos, de mayores consumos, brindando una mayor cantidad de servicios. Por ejemplo, un edificio en la rambla montevideana -que, por cierto, puede tener una sola conexión de medidor, pero que alimenta a una caldera central que brinda calefacción a veinte apartamentos- es reportado ante el Ministerio según la cantidad de clientes. En definitiva, estamos hablando del volumen atendido de calefacción para esos clientes y por eso se explica el criterio de cálculo y el incremento en la cantidad de clientes. Además, como los señores diputados pudieron ver, el incremento de la cantidad de clientes está absolutamente en línea con el volumen de gas vendido". Son conceptos en los que, justamente, reiteraba y abundaba con mayor información, y nos pareció interesante compartir con los señores representantes esta gráfica que claramente compara ambos criterios diferentes, ambos medidos por la empresa y, en definitiva, que justifican por qué la empresa decide por el criterio de medición de clientes como una manera de medir el incremento del mercado, que es acompañado con un incremento del volumen.

SEÑOR VERVLOET (Francisco).- Quisiera hacer mención a lo presentado por el señor Bellomo, sobre la diferencia de criterios utilizados para medir la buena o la mala gestión del operador, de la concesionaria.

Es importante que quede claro que tenemos en cuenta el criterio utilizado por la organización sindical para medir la cantidad de medidores y utilizamos el criterio que fue descripto por el ingeniero Bellomo para medir la evolución de las ventas del mercado, sea crecimiento o pérdida de mercado.

Ahí vemos claramente que, a pesar de que hubo una pequeña caída en el último año -eso lo quiero remarcar-, a pesar de que hay un contexto de adversidad, de ausencia de condiciones de competitividad estructurales -un contexto, por lo tanto, adverso- la gestión de Petrobrás fue positiva y logró resultados importantes. Es decir: en un contexto como ese podría no haber ese crecimiento -esa es la verdad- porque no hay competitividad.

Como dijo el ingeniero Bellomo, las concesionarias y también Conecta sobreviven con aportes de los accionistas. Los costos operacionales de esas empresas -no estoy hablando de las inversiones, aunque también ellas- que mantienen la continuidad del servicio son soportados hasta hoy, por ausencia de competitividad y por (no se entiende) y de acciones junto a la República Argentina para asegurar condiciones de competitividad estructurales son asegurados por aportes exclusivos de los accionistas. Aún en ese contexto adverso, el hecho es que hay gestión direccionada para lo que es posible hacer. Lo que revelamos ahí no es una opinión, un juicio de valor nuestro; es algo objetivo que se ve en las gráficas. Se podría pensar que el criterio debería ser otro; compartimos ese criterio con las instancias oficiales, con el Miem, con el órgano

controlador. Los datos objetivos muestran un incremento continuado de ventas y de clientes desde la entrada de Petrobras hasta el día de hoy, a lo largo de la concesión, aun en un contexto de adversidad. Esto es lo que quiero remarcar. Como han dicho los diputados, es muy importante tener las versiones, porque con eso uno se puede manejar con más claridad y llegar a una posición. Todos -las organizaciones sindicales y las empresas- queremos apoyar la búsqueda de soluciones para las concesiones.

El objetivo principal es hablar de propuestas y de soluciones. Nosotros entendemos que hay que atacar los problemas estructurales que afectan la posibilidad de competitividad, las condiciones de desarrollo normal. Estos problemas están relacionados con las imposiciones y las regalías desde la República Argentina. O sea, tiene que ver con las fuentes de abastecimiento del país. Hay hitos importantes que están direccionados -la energía- para resolver eso, que nos preocupa, que estamos compartiendo con el Estado uruguayo y es importante que las comisiones lo tengan presente como, por ejemplo, el vencimiento, en abril de 2017 del permiso de exportación que soporta el 100% de la distribución del gas de Montevideo Gas y 70% del gas distribuido por Conecta.

Para precisar lo que ya se ha expresado voy a mencionar datos que tengo aquí. Hoy, la Resolución Nº 265 del año 2004 de la Secretaría de Energía de Argentina implementó una política restrictiva a un país que dejó de ser exportador y pasó a ser importador, a depender de importaciones para abastecer su demanda interna, y determinó que se suspendiera, se prohibiera el otorgamiento de nuevos permisos de exportación de gas natural y también las prórrogas de los permisos que estén vigentes. Nuestro permiso fue otorgado en 2002 y vence en abril de 2017. La remoción de obstáculos de naturaleza normativa, reglamentaria o legal, excede a las capacidades de las distribuidoras, tanto Conecta como Montevideo Gas. Depende de una acción de Estado junto a la República Argentina. Confiamos -porque el Estado está en conocimiento de eso- en que esas acciones están siendo (no se entiende); creemos que no se va a dar la situación de que no haya gas para distribuir por falta de permiso, pero los plazos son cortos. Que esta Comisión esté en conocimiento sirve de apoyo para lograr una solución, para que junto al Poder Ejecutivo y al Miem puedan apoyar acciones y gestiones de Estado junto a la República Argentina. Eso nos preocupa.

Ahora me voy a referir a otro hecho importante que es bueno mencionar en el espíritu de la búsqueda de soluciones y transparencia. Nosotros tenemos un contrato de abastecimiento, de suministro de gas, con proveedores argentinos, firmado al inicio de la concesión -en el contexto de abundancia del cual hablamos-, que vence en enero de 2018. Superado el primer hito, que es el permiso de exportación, es importante tener asegurado el suministro a partir de 2018. Hoy por hoy tenemos un contrato antiguo, con condiciones que reflejan una realidad anterior a la crisis de gas y sin ninguna posibilidad -por las propias restricciones argentinas- de que se pueda renovar en condiciones mínimamente aceptables. Además, si no hay permiso, no podrá renovarse. La solución vendría a través de una acción de Estado: la construcción de la regasificadora. La suspensión ha sido un factor de preocupación porque implica incertidumbres acerca del suministro de gas a partir de 2018. Nosotros entendemos que eso es algo que depende sustantivamente de acciones de Estado. Se debe decidir si Uruguay quiere tener continuidad de distribución de gas natural, si quiere o no tener el gas natural incorporado a su matriz energética. Sin esa decisión, no vemos futuro, pero confiamos que sí se tomará esa decisión, porque hay concesiones, porque hay (no se entiende) de los agentes del Estado. Pero es importante tener unos hitos claros y las direcciones hacia dónde apuntar para la búsqueda de soluciones.

Otro punto no menos importante -tal vez sea el más importante de todos-, sin el cual no puede haber viabilidad o solución definitiva de competitividad, son las acciones junto a la República Argentina para eliminar las retenciones y regalías argentinas que tanto distorsionan el precio del gas natural pagado por los uruguayos; es pagado por la concesionaria, por los inversores que están poniendo el dinero para pagar los costos operativos e inversiones que hasta hoy no fueron recuperadas, pero, sobre todo, por la sociedad uruguaya. Creo que hoy es el gas más caro del mundo. Eso se debe a una política restrictiva que como vemos no se adecuó al memorándum de entendimiento firmado en 1999, que fue la base para la expansión del gas natural.

¿Hacia dónde apuntaríamos? Vimos acá sugerencias oportunas, inclusive, de la organización sindical. Creo que es muy sano que existan normativas para estimular las inversiones en las nuevas edificaciones para la conexión de gas natural. Si no se hizo la conexión, es muy difícil incorporar ese cliente luego de que se haya edificado. También entendemos que debe haber racionalidad para que el inversor del edificio lo haga. Por lo tanto, antes debería existir una decisión de Estado señalando concretamente que habrá distribución competitiva, que habrá gas competitivo en Uruguay. Si no, sería como exigir una inversión inviable

económicamente como sería cumplir con llegar a diez departamentos en Conecta. Esa decisión debe hacerse a través de señales concretas. Mientras no se decida cómo se dará el proyecto de la regasificadora, hay que pasar por acciones de Estado junto con la República Argentina, de quien dependemos con exclusividad, para el abastecimiento del país.

Nuestra visión es sí a medidas que internamente podrían apoyar a mitigar la falta de competividad o estimular a la conexión como sean las normas de nuevas edificaciones, pero también lo que mencionó la delegación de Ursea en cuanto a la prórroga razonable de la nueva normativa de instalaciones internas, que imponen costos al gas natural que no están presentes (no se entiende). Obviamente, eso afecta aún más las condiciones adversas de competitividad. Por lo tanto, es razonable prorrogar, pero eso por sí solo no resuelve el tema. Antes debe ser resuelto por decisiones y acciones que son de Uruguay y apuntan a asegurar una fuente abundante, competitiva, de gas natural para el país.

SEÑOR BELLOMO (Carlos).- Mientras el doctor Vervloet nos comentaba la situación en general del suministro, encontré datos precisos que quería dar sobre la cantidad de clientes y medidores.

En el período 2005- 2015 la cantidad de medidores de la compañía pasó de 44.700 a 40.700, aproximadamente; es decir, una reducción de 4.000 medidores en 11 años. Es bueno precisar esto porque, como es de conocimiento de los señores diputados, la organización sindical manejó diversos datos en ese sentido: habló de una caída de 5.000 medidores en 2 años, y recientemente manifestó que habían sido 5.000 medidores en 10 años. Respecto a las conexiones individuales, los datos muestran una caída de 4.000 medidores en 11 años. En cuanto a la cantidad de clientes, la compañía pasó de 44.300 en 2005 a 54.100 a finales de 2015. Son los incrementos en clientes abastecidos con el servicio de gas natural en dicho período.

También quiero hacer referencia a las acciones comerciales que la compañía viene llevando a cabo en materia de desarrollo de mercado en el contexto desfavorable. Un aspecto que es muy importante y está reflejado en nuestros planes de marketing -la compañía hace planes de marketing quinquenales, que son conocidos por la empresa y, particularmente, por los asesores comerciales que tiene la empresa- tiene como objetivo identificar acciones comerciales que redunden en agregar valor para la empresa. Eso es muy importante; estamos hablando de una empresa que tiene pérdidas y que es financiada por sus accionistas. Por lo tanto, es fundamental que cuando se identifiquen acciones comerciales agreguen valor y que ese agregado de valor sea sustentable en el tiempo. En definitiva, no sería responsable por parte de la empresa llevar adelante acciones que no tengan esas directrices, porque tarde o temprano sus clientes van a padecer esa falta de sustentabilidad -si la hubiere-, y también la empresa y sus trabajadores. Es una actitud absolutamente responsable orientar las decisiones comerciales de la compañía que consideren agregado de valor y que tengan sustentabilidad. En definitiva, si eso no fuera así, también lo terminaría pagando la sociedad en su conjunto. Las ineficiencias de un sistema, de una u otra manera, tarde o temprano, son absorbidas por la sociedad en su conjunto. Con esto quiero puntualizar, precisamente, los criterios que mueven a la compañía a la hora de adaptarse a las coyunturas que estamos mencionando, como bien nos ilustraba gráficamente el ingeniero Carrinho o el doctor Vervloet, en el sentido de que la empresa no se quedó quieta, no permaneció inerte; por el contrario, realizó inversiones y promociones, pero con un criterio de razonabilidad.

También quiero referirme a otro aspecto que fue mencionado en la sesión anterior de esta Comisión, el miércoles pasado, y que tiene que ver con una decisión de la empresa de traslado de oficinas. Quiero puntualizar cuáles fueron los fundamentos que nos llevaron a desarrollar un proyecto como el que estamos realizando. En definitiva, este traslado responde a necesidades actuales de la empresa, que tienen que ver con el contexto económico y también con factores de carácter interno, como son los procesos operativos. Son las directrices que nos movieron en pos de la decisión de la compañía. En definitiva, el principal objetivo que tiene este proceso de mudanza de oficinas que está planteando la empresa tiene que ver con un ahorro de recursos económicos. ¿Por qué hago mención a esto? Por parte de la organización sindical se hablaba de costos de alquileres y, en realidad, cuando la empresa evalúa este tipo de proyectos, considera todos los costos operativos que tiene y las alternativas. En esos costos operativos entran los conceptos de alquileres, de gastos comunes, pero también los costos de servicios, de mantenimiento, de limpieza, de ascensores, etcétera. Voy a poner el ejemplo del local de la calle 25 de mayo y Juncal, que es un edificio que tiene cuatro pisos. Cada uno de ellos, tiene entre cuatro y cinco metros de altura. Por lo tanto, usar este edificio para oficinas, dentro de los estándares razonables, requiere de costos de mantenimiento muy importantes. Entonces, en definitiva, la empresa en estos últimos años, lo que ha hecho es una evaluación integral y la propuesta que está llevando adelante, que tiene que ver con pasar de tres oficinas como las que tenemos actualmente a dos,

nos permitirá un ahorro anual mínimo de US$ 50.000. Ese es uno de los principales puntos que tiene que ver con la situación de contexto económico, con las dificultades que estamos atravesando en materia de mercado -que no voy a reiterar- y tiene que ver con la preocupación -que hemos manifestado en otras oportunidades- por los costos de la empresa. Además de eso, también es preocupación de la empresa mejorar en esos proyectos la calidad de servicio al cliente. Eso se hace a través de mejoras de los procesos internos.

Otros fundamentos que nos han llevado a buscar una solución diferente tienen que ver con encontrar oficinas que sean funcionales a las necesidades de la empresa.

El edificio de la calle 25 de mayo tiene una estructura de oficinas propia de la época en que fue construido. Estamos hablando de un edificio que tiene más de cien años. No es funcional como edificio de oficinas cuando se busca integración entre las áreas y las personas, y mejorar nuestras comunicaciones y los procesos.

Me pareció importante comentar cuáles eran las razones por las cuales la empresa tomó la decisión de concretar este proyecto de mudanza de oficinas que está llevándose adelante.

SEÑOR CARRINHO (José Augusto).- Hace treinta años estoy en Petrobras. Conozco muy bien el mercado de Brasil; conozco el mercado de Sudamérica -estuve en Bolivia cuando el estado boliviano decidió incorporar la refinería-; conozco muy bien el mercado argentino y tengo una muy buena experiencia en Uruguay.

Tenemos tres empresas que tienen una connotación distinta. Dos (no se entiende) son de Petrobrás, tiene el cien por ciento con Montevideo Gas y una dirección compartida con Ancap y (no se entiende) con Conecta. Hay un mercado con grandes dificultades estructurales, como hablamos hoy, pero también tenemos una distribuidora de combustibles, en la que actuamos en competencia con (no se entiende) y con la propia Ancap. Tenemos lucro. Todos los años en la gestión de (no se entiende). (no se entiende) la gestión de Petrobras acá para todas las empresas es la misma. Entonces, cuando por ejemplo perdemos un mercado (no se entiende) mes a mes, como el de la nafta, buscamos algunas promociones e invertir más en el mercado de lubricantes, que nos da más margen, de tal modo que logremos siempre estar con lucro en nuestras operaciones. Todas las directrices para la gestión de Petrobras son las mismas para las tres empresas. Como bien dijo el gerente general, si notamos una pérdida de clientes en el (no se entiende) de consumo en los medidores, tenemos que invertir en un mercado que nos dé más (no se entiende) económicamente hablando. Entonces, son clientes de mayor consumo. Me refiero a la rambla que se va a hacer, y que consume más gas; al edificio en el que estoy viviendo, en donde tenemos medidores individuales de gas, etcétera. Entonces, estamos con restricciones en un mercado con grandes dificultades para desarrollar, por lo que debemos buscar soluciones diferentes por vías que nos permitan continuar sobreviviendo por (no se entiende) de empresa. Petrobras tiene una gran preocupación por cumplir con sus obligaciones, con los contratos y aunque tiene muchas dificultades para (no se entiende) en el mercado de gas, pasamos todos estos años con pequeños aportes nuestros (no se entiende) Petrobras de Brasil, para poder sobrevivir con los costos operacionales. Eso depende (no se entiende) de qué (no se entiende), porque en Conecta tenemos una dirección compartida con Ancap y tenemos las mismas dificultades o quizás, mayores que en Montevideo Gas. Entonces, por la prensa, me enteré de que una de las (no se entiende) del perjuicio de Ancap son las gestiones de empresas satélites. Una de ellas es Conecta y Ancap necesita hacer el aporte porque la compañía (no se entiende) en ese cuadro estructural, hoy no es rentable. Una nueva gestión, compartida o de capital público o privado (no se entiende). Como dijo muy bien el doctor Vervloet, son condiciones diversas (no se entiende) entendemos que tenemos que seguir juntos, buscando los mejores amigos. Nuestra gran esperanza sería (no se entiende) cosa que no tenemos muy claro cuándo eso se va a tornar en una realidad, pero yo creo que tenemos (no se entiende) junto al gobierno de Uruguay y al de Argentina para ver si logramos bajar estas regalías y retenciones de las que estamos hablando. Así será posible desarrollar el mercado, aumentar el consumo de gas y poder cumplir con las obligaciones de extender en caso de Conecta a todos los departamentos que nos obligamos a expandir. Entendemos que es una actuación muy estratégica; no es solamente responsabilidad de una distribuidora concesionaria seguir adelante. Es una decisión de Estado y por eso contamos con el gobierno de Uruguay.

Soy muy consultado por el gobierno de Brasil. El Embajador en Uruguay se queda muy preocupado por las noticias que salen a la prensa. Todas las informaciones que trajimos también las mando a Brasil, para que el Embajador trasmita los mismos datos a Brasilia, a nuestro Ministerio de Relaciones Exteriores, porque Petrobras representa a Brasil aquí. Entonces, tenemos que dar explicaciones al gobierno uruguayo, a los

diputados y también a nuestro país y a nuestra empresa. Yo creo que es fundamental que sigamos juntos por esos problemas estructurales de suministro de gas, a precios competitivos y también estamos (no se entiende) de los temas de los contratos que fueron firmados en otro contexto. Hay que reconocer esta realidad actual. Para eso, contamos con todos los actores de la sociedad brasilera y la sociedad uruguaya junto al gobierno argentino para ver si conseguimos seguir juntos para cumplir con las premisas que hagan posible traer gas de Argentina para Uruguay. Tal vez en un futuro sea posible también la integración con Brasil. La integración del gas natural es una cosa obvia.

El año pasado, en un seminario en Punta del Este de (no se entiende) y Petrobras hizo una presentación sobre la integración energética de Sudamérica. Es una cosa planeada, obvia, que hacen varios países de Europa, pero que no hemos logrado hacer acá en Sudamérica, por una serie de factores conocidos.

Creo que es (no se entiende) qué quiere Uruguay, qué queremos desarrollar, cuáles son los incentivos. Creo que es fundamental tener una dirección de acciones para salir finalmente del 2% de gas natural en la matriz energética y llegar al 15%. Creo que hay que plantear una meta, un objetivo (no se entiende); todos nosotros, los empresarios, el gobierno, las entidades sindicales, debemos tener una única dirección: encontrar caminos para lograr este objetivo.

SEÑOR PUIG (Luis).- Quiero saludar a la dirección de la compañía Montevideo Gas, grupo Petrobras, que nos visita hoy.

En primer lugar, quiero comunicarles que hace poco rato varios de los señores diputados, integrantes de las Comisiones de Industria, Energía y Minería y de Legislación del Trabajo que estamos aquí, participamos en una recorrida por las instalaciones de las oficinas que están en la calle 25 de mayo y Juncal, hoy ocupadas por los trabajadores, para denunciar, entre otras cosas, el intento de dejar de lado este edificio histórico. En realidad, la comprobación que hicimos es que se trata de un edificio que, a pesar de los años, en mi opinión, está en perfectas condiciones operativas. No logro articular debidamente las expresiones de dificultades económicas que aduce la empresa con la decisión política de pagar por un alquiler -en el edificio que se está actualmente no se paga alquiler-, en Plaza Mayor, donde está planteado trasladar las instalaciones administrativas, alrededor de US$ 225.000 anuales. Esto es lo que plantea el sindicato, porque a esta empresa le quedan nueve años de concesión. Si uno calcula que la empresa tiene la concesión hasta 2025 -porque llevan veintiún años de contrato- el pago por alquiler sería de US$ 2.025.000, que representan el 40% de lo que la empresa actualmente debe al Estado. En efecto, voy a citar un documento oficial del Ministerio de Industria, Energía y Minería que dice: “Es de considerar que a la fecha la empresa Montevideo Gas mantiene con el Ministerio de Industria, Energía y Minería una deuda por concepto de pago imparcial de canon de US$ 3.394.995 y de intereses de US$ 1.686.271, totalizando así una deuda de US$ 5.081.265”. Repito que este es un documento oficial del Ministerio de Industria, Energía y Minería. Si se tiene en cuenta que la garantía de la empresa es de US$ 5.000.000, es muy claro que las deudas de la empresa superaron la garantía.

La empresa plantea que tiene un criterio diferente para definir el canon, pero realmente no puede actuar unilateralmente y pagar lo que quiera, porque existe un compromiso establecido con el Estado e insito así lo establece un documento oficial del Ministerio de Industria, Energía y Minería, que tiene la representación del Estado en esta concesión de treinta años que vence en 2025. En ese sentido, en veintiún años de gestión privada hay pocas cosas para destacar en favor de la sociedad; una tal vez sea la renovación de cañerías, y me parece muy bien que el ingeniero Bellomo deje constancia en una Comisión parlamentaria algo que anteriores empresas -por ejemplo, de Gaseba, de Grupo Gaz de France- negaron sistemáticamente en el sentido de que hubiera pérdidas del 30% en las cañerías de hierro fundido, que representó una larga lucha del sindicato y una exigencia de la primera administración del Frente Amplio, durante la Presidencia del doctor Tabaré Vázquez, para que se renovaran las cañerías de gas, que estaban en estado deplorable. Lo que comentó el señor Bellomo es cierto, porque se perdía alrededor del 30% del gas, sobre todo en las uniones de las cabezas de las cañerías de hierro fundido, sobre todo teniendo en cuenta que conducían gas natural, que es más seco. El estado de las cañerías mejora sustancialmente a partir del recambio por cañerías de polietileno.

También es bueno destacar que el sindicato denunció en su momento que no entendía por qué la renovación de las cañerías la tenía que hacer OAS; siempre denunciamos que la empresa que tenía que hacer la renovación tenía nombre y apellido, sobre todo a partir de que Petrobras y OAS están muy vinculados en Brasil. El sindicato planteó esto en 2006.

Cuando se plantea que en 2008 cambia la situación por los impuestos que establece Argentina y por las regalías, que también tienen que ver con la existencia de gas, en realidad, me extraña que Petrobras -que tiene una vasta experiencia en el mundo en materia energética y un gran desarrollo en América Latina, que hace unos años tuvo litigios cuando el Gobierno boliviano le exigía que la explotación del gas boliviano dejara algún beneficio a la sociedad, y se dio un largo conflicto- no conociera las denuncias realizadas en 1995. En virtud de la participación técnica del Instituto Superior Arturo Illia de Argentina, se establecía claramente que, a partir del increíble desguase de Gas del Estado en Argentina a favor de diez trasnacionales en la década del noventa, perdiendo el Estado su condición de policía fiscalizadora en materia de yacimientos de gas y de realización de estudios que permitieran determinar las existencias de gas, a lo que se sumó una política en favor de empresas privadas por las que de lo que se trataba era de exportar gas a Chile, gasoducto a Uruguay y a todo lugar donde fuera posible para lograr un rápido retorno de la inversión de las empresas privadas, las reservas de gas argentinas estaban seriamente lesionadas. Me cuesta creer que Petrobras, empresa de primer nivel mundial, en prospecciones y en análisis energético de las reservas energéticas, no supiera que estaban lesionadas las reservas de gas argentinas.

Por lo tanto, me resulta increíble que estén sorprendidos por el aumento del gas, que tiene que ver con decisiones soberanas del Gobierno argentino y también con la existencia de gas, ¿o acaso no sabemos que hay dos tipos de contratos con Argentina, los ininterrumpibles -los domiciliarios- y los interrumplibles, como los de la industria? ¿Cuándo una industria uruguaya pudo acceder a las redes -que se convirtieron- y utilizar gas natural? Le pasó a Metzen y Sena y a muchas más.

El señor Bellomo repitió lo que dijo el sindicato y dijo que en dos años se habían perdido 5.000 usuarios; eso no fue lo que dijo el sindicato. Un documento oficial presentado por el sindicato a esta Comisión dice que hemos perdido 5.000 usuarios medidores instalados, pasando de 45.537 medidores en 2005 a 40.296 a marzo de 2016. Por tanto, el sindicato no afirmó que fueran dos años, sino que dijo claramente que fue en once años, y consta en un documento oficial del sindicato.

Aclaro esto porque se puede dudar de la credibilidad y de la seriedad con que el sindicato ha planteado este tema.

Y agrega que se mantiene la tendencia decreciente, ya que en diciembre del año pasado había 40.690 medidores instalados; es decir, en tres meses se perdieron 394 usuarios.

La empresa puede aplicar el criterio técnico que considere conveniente y decir que en realidad aumentó la cantidad de clientes -a mi entender, usuarios- de la empresa, porque contabiliza en cada edificio, más allá de que exista un medidor, veinte clientes, pero los documentos oficiales que vinculan a la empresa con el Estado establecen que se computa un medidor por cliente o usuario.

Por lo tanto, la extensa explicación que dio la empresa no es lo convenido con el Estado, y es bueno aclararlo.

Al mismo tiempo, el Ministerio de Industria, Energía y Minería en su documento hace un racconto de las dificultades que tuvo con la empresa para cobrar el canon y negociar en una situación que está sumamente estancada. Hubo varios intentos del Ministerio, y en muchos casos la empresa no respondió, y los trabajadores, en estas circunstancias, se presentan en las Comisiones parlamentarias para plantear propuestas tendientes a desarrollar el suministro de gas por cañería en Montevideo. Y plantean datos que seguramente están tomados de la compañía. Según los datos disponibles en Montevideo Gas, en febrero de 2016 había 26.187 usuarios en el segmento de un uso. Entonces, se plantea que de la deuda que mantiene esta empresa con el Estado, se pueda reducir el cargo fijo mensual de $ 324 a $ 162, bajando un 50%, lo que tendría un costo, en el plazo de dos años, de US$ 3.181.720, a la cotización actual. Al mismo tiempo, el sindicato plantea que se utilice el resto de la deuda para lograr un aumento de 2.000 usuarios, más de dos usos, sean nuevos o migrados, que actualmente solo tienen cocción. Esto permitiría incrementar el consumo de gas natural a un segmento aun competitivo, al sustituir la electricidad como energía para calentar agua, además de tener una demanda permanente durante el año, y no estacional, como la calefacción central, centrada en los meses de junio a agosto aproximadamente. El sindicato también plantea que si los gasodomésticos se vendieran subvencionados a los usuarios de la distribuidora, tomando a un costo de gasodoméstico instantáneo del mercado, doce litros por minutos, de US$ 550 aproximadamente se llegaría a US$ 1.100.000. Evidentemente, afirma el sindicato, si se importaran los gasodomésticos, su precio bajaría sensiblemente.

En realidad, este informe se elabora analizando la historia. Una empresa británica -que abandonó el servicio, después de haber vaciado la empresa en 1970- facilitaba a los usuarios la adquisición de la cocina; las viejas cocinas de la Compañía del Gas se alquilaban al usuario y posteriormente se la entregaban. El objetivo era incentivar el uso del gas por cañería.

El sindicato hace una serie de propuestas muy concretas que permitirían, en primer lugar, que los cargos fijos no fueran tan gravosos; se plantea reducirlo en un plazo de dos años, no porque vaya a resolver -así lo explicaban los trabajadores- la ecuación económica, sino para dar un mensaje concreto de que se puede seguir utilizando esa energía y seguir desarrollando la empresa.

Todas estas propuestas no son atendidas, no se discuten. A mi entender, no se puede centrar la estrategia comercial diciendo exclusivamente que hay que cambiar la realidad con Argentina, que seguramente sea uno de los caminos. El Estado uruguayo -creo que la empresa comparte esta estrategia- está apostando a desarrollar una planta regasificadora, a generar demanda; en ese sentido, el Ministerio de Industria, Energía y Minería plantea llamar a interesados en la utilización del gas para saber cuál sería la demanda a partir de la construcción de la planta regasificadora.

Sin duda, en los plazos que se plantean, si la empresa no cambia su gestión sería difícil llegar a esa situación, y como para el Estado sería muy grave que, además, de los problemas de abastecimiento que existen en invierno, se sumara un universo de 40.000 usuarios que hoy consumen gas natural, sería imprescindible un cambio que permita asegurar los compromisos de la empresa con el Estado, algunos escritos y otros utilizados -sé que no es el caso de Petrobras, porque la operación la hizo Gaseba, Gaz de France, en 1995-, cuando se decía que en diez años se iba a llegar a 80.000 medidores instalados. Hoy hay menos medidores instalados que cuando la privatización. En el caso de Conecta, en algún momento, con la participación de un nuevo Fenosa, se decía que se iba a llegar a 700.000 hogares en el país. Ese era el verso que se hacía para fomentar la privatización. No hay 700.000 hogares en el interior del país. Sin embargo, se dijo eso, tal cual figura en documentos de algunas de las empresas privadas. Y como hay que vivir de las realidades, quiero precisar que el sindicato ha realizado una serie de propuestas al ministerio y a la empresa sobre las cuales no escuché que se expresaran los representantes de Montevideo Gas. No sé si ha considerado oportuno tener en cuenta las propuestas de quienes vienen desde hace décadas tratando de que se mejore el servicio de gas a la población como servicio público. Se trata de propuestas documentadas, sumamente serias, tal cual fue reconocido por todos los actores. Tal vez sería bueno saber cuál es la opinión de la empresa al respecto, si esas propuestas van a ser tenidas en cuenta, y si van a haber espacios de discusión entre la empresa, los trabajadores y el Estado. Nos parece que estamos ante una situación que no se mejora simplemente analizando objetivamente el aumento de los costos de la importación de gas sobre Argentina. Creemos que hay que analizar determinadas variantes que permitan desarrollar esta empresa, mientras no haya un suministro de gas importante en Uruguay y se dependa de la importación de Argentina.

Por lo tanto, la pregunta concreta es si consideran que hay algún elemento interesante en la propuesta del sindicato y si la van a tener en cuenta.

Por otra parte, queremos saber en qué situación se encuentra el pago de la empresa al Estado. Nosotros nos basamos en informes oficiales del ministerio, además de las denuncias de los trabajadores.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos).- Voy a hacer tres preguntas concretas basadas en informaciones que se nos brindó por parte de la organización sindical en la última visita.

Una de las que me preocupa particularmente y sobre la cual quisiera tener respuesta de la empresa, refiere a una denuncia que los trabajadores han realizado con relación al estado de la flota de los vehículos que están vinculados directamente a la atención de las emergencias. Se señaló que esos vehículos han llegado al límite de su vida útil, que tienen dificultades para atender los pedidos y que, inclusive, se han dado situaciones donde algunos de ellos han quedado fuera de servicio ateniendo llamados de emergencia. Nos parece que es importante contar con la respuesta de la empresa o las propuestas que al respecto puedan existir.

Por otra parte, si bien creo haber entendido, quiero que me confirmen si se cambió el criterio de medición que la empresa realizaba respecto a clientes y medidores. Quiero saber si este sistema de medición existió desde el principio de la concesión o si en algún momento, por las circunstancias que se señalaron en las informaciones que nos dieron, se modificó.

Con respecto a la preocupación que ustedes nos han trasladado, relativa a los dos vencimientos que pueden poner en tela de juicio la producción de gas para la población de nuestro país tanto en lo que refiere a los permisos de exportación como a las condiciones de un posible nuevo contrato de provisión de gas para nuestro país, obviamente ligado a lo primero, creo que esta comisión debe tomarla muy seriamente, a fin de hacer las consultas a nivel oficial que corresponda.

Tomando en cuenta las fechas que nos han brindado, lo perentorio de las mismas, sabiendo lo complejo que puede ser un trámite legislativo o a nivel de gobierno para modificar resoluciones en un país que hoy está en crisis -me refiero a Argentina-, creo debemos actuar con urgencia para hacer las consultas y gestiones necesarias a nivel del Estado.

Por último, ustedes hicieron referencia al plan Malvín como parte de una política de comercio de la empresa y de una extensión de servicio. Señalaron que no se había podido llevar adelante por divergencias a nivel sindical. Me gustaría saber cuáles fueron las divergencias y cuáles las perspectivas de esa posible extensión. En su momento, el sindicato nos señaló que había una dificultad en extender los servicios a clientes nuevos en la costa por un problema técnico, en cuanto al volumen del gas que se podía transportar por las cañerías actualmente existentes, lo que implicaría nuevas inversiones a los efectos de poder cubrir esa sobredemanda.

SEÑOR NIFFOURI (Amín).- Agradezco la visita de los representantes de la empresa Montevideo Gas para brindar información que quizás nosotros no manejamos.

Sin duda, si hoy estamos aquí reunidos, después de haber conversado con el sindicato, es porque estamos en una situación bastante crítica, tanto desde el punto de vista de la empresa como del servicio, que se da a partir de una realidad. Tal cual ha manifestado la empresa, los costos han evolucionado, pero la realidad marca que hay contratos firmados. Sin duda, hoy no estaríamos aquí reunidos si los costos, en vez de multiplicarse por varias veces, como sucedió, hubieran disminuido. La empresa estaría dando muchas ganancias, estaría funcionando de buena manera, y no estaríamos aquí reunidos. Pero la realidad marca que hay un contrato firmado, que hay cierto canon que la empresa debería pagar, que se dio a entender que no se está pagando, y que se está negociando con el Poder Ejecutivo en base a la evolución que ha tenido el producto que ustedes están comercializando.

De allí parte nuestra pregunta concreta. ¿En qué punto de las negociaciones están con el gobierno uruguayo en lo que tiene que ver con el pago del canon? ¿Le han hecho llegar alguna propuesta al Gobierno? ¿El Gobierno ha hecho alguna contrapropuesta? ¿En qué situación están al día de hoy? Sin duda, hay aspectos del contrato con Argentina a confirmar a corto plazo. Nosotros les haremos llegar a las distintas autoridades esa necesidad. Supuestamente, si ustedes estuviesen pagando el canon que deberían, la situación sería mucho peor. A partir de ahí me surgen algunas señales. Entiendo que la empresa se maneje de la manera que estime pertinente, pero si se está en una situación crítica, es difícil explicar algunas decisiones, como la que manifestaron representantes del sindicato, relativa al local. Estoy hablando del local donde la empresa estuvo desde sus inicios. Es difícil explicar que una empresa en situación crítica se vaya a pagar un alquiler a otro lugar. De esas señales hablo; no solamente es lo que se dice, sino lo que se hace. Estas señales implican salir a explicar que quizás con esa decisión se ahorra. Tal vez se ahorre; no sé por qué lado puede venir el ahorro, pero quizás se ahorre. Hoy en la mañana visitamos el local. Si bien no tiene la integralidad que se precisa, los momentos de crisis no son los ideales para tomar estas decisiones; se trata de funcionar de la forma que se pueda hasta que vengan los momentos donde los números den de mejor manera.

Concretamente, quiero saber cómo está el negocio y cuál es la proyección que tiene la empresa. Asimismo, nos interesa saber en qué está la negociación con el Poder Ejecutivo, con quienes tienen firmado ese contrato.

SEÑOR CARRINHO (José).- Me gustaría hacer algunas referencias con respecto a lo manifestado por el señor diputado Puig.

Nuestras cuentas indican lo contrario. Cuando hacemos un proyecto, cualquier sea, realizamos un estudio de viabilidad técnica y económica. Conforme a lo que dijo el señor Carlos Bellomo vamos a salir de tres edificios para ir a dos. ¿Y a dónde vamos? Vamos a dividir. Hoy tenemos el local 25 de mayo, de General Flores y de la Plaza Independencia.

En local de la Plaza Independencia, está el inmenso piso que hoy ocupa la gerencia general de Montevideo Gas. Tiene las mismas instalaciones que Petrobras ocupó hace dos años. Todo estaba adecuado técnicamente para Petrobras. Se quedaron dos años sin alquilar; el propietario no logró alquilar. Todos los precios de alquiler bajaron mucho. Nosotros prácticamente vamos a volver a las mismas oficinas con un costo marginal. Cuando comparamos ese costo de alquiler marginal con lo que pagamos hoy por el piso y con los demás costos de mantenimiento por tener un edificio de cuatro pisos, la cuenta de nuestro estudio de viabilidad nos daba a ojo una diferencia de US$ 50.000 anuales, o sea, en nueve, diez años, US$ 500.000 de ahora. Ahí está la fundamentación del por qué salimos del edificio ubicado en 25 de mayo.

Con relación al sindicato, yo entiendo las razones de un planteo histórico. Tiene que ver con la instalación inicial de la empresa. Conocemos la posición del sindicato, pero tenemos que tomar decisiones empresariales en base a todos los costos que corremos en operar con tres edificios. Uno de ellos con más de cien años, con mantenimiento costoso, donde para cambiar una lámpara se tiene que usar un andamio. No es viable técnica ni económicamente para nosotros.

Después el señor Bellomo podrá dar más detalles al respecto. (No se entiende) Nosotros hicimos una evaluación y aprobamos eso en un comité de dirección, conjuntamente con economistas, ingenieros, personas involucradas con temas de seguridad. Analizamos la prioridad con todo; no solamente por un costo que eso supone pagar. Eso no es verdad. Es verdad que tenemos un ahorro de US$ 50.000 al año por esa propuesta de cambio vinculada con el local de 25 de mayo.

(No se entiende) Cuál es el (no se entiende) de la crisis de la Argentina? Obviamente los países reaccionan de forma distinta ante las crisis. Bolivia tuvo la decisión de integrar las refinerías al Estado de nuevo. Petrobrás (no se entiende). Y el consumo de Uruguay es de aproximadamente 300.000 metros cúbicos. Es un consumo inoperante con las reservas que tenía Argentina. (No se entiende) no se preveía incrementar los costos del 70% artificialmente, porque impuestos y regalías no son los costos de producción, necesarios para pagar la inversión de la cañería que venía a Uruguay; no son los costos de infraestructura; son costos artificiales. Cuando pedimos al Ministerio de Industria, Energía y Minería un pago más adecuado del canon es porque vemos que ese pago actualmente está inflacionado por los costos artificiales de impuestos. (No se entiende) Además, no vemos con buenos ojos que el gobierno uruguayo penalice una vez más al concesionario. Se sabe que los costos que vienen de Argentina no son reales. Como dijo el señor Bellomo, la evaluación de los costos si quedasen acá sería del 70% y no de casi 200% como marca la cuenta que tenemos. Esto hace inviable la concesión, ya que no es posible invertir en el desarrollo del mercado.

Las negociaciones que estamos llevando a cabo con el gobierno argentino no son de ahora, sino que desde 2008 o 2009 empezamos a decir que no estaba bien. Hace poco tiempo en una entrevista la Ministra Cosse habló de los temas generales. Se trata de muchos factores que manifestamos acá y que manejamos con el Gobierno. No es posible hablar de incentivos o de políticas de desarrollo porque no sabemos cómo vamos a pasar del 2% al 15%. Cómo vamos a ser penalizados por un impuesto si sabemos que el costo del producto que viene de Argentina no es real. Estamos pagando el gas más caro del mundo.

Nuestra visión es que tiene que haber decisiones estratégicas del Gobierno, de políticos, de empresarios y de los concesionarios para llegar juntos a una solución. No es posible imputar la culpa de toda la situación a un concesionario. Hace siete y ocho años que estamos intentando hablar con el Gobierno uruguayo en ese sentido.

No es posible que la sociedad uruguaya aporte plata a Conecta por medio de Ancap ni que la sociedad brasileña ponga plata en las empresas de Uruguay a través de Petrobras, sin tener la garantía del suministro de gas. No se puede desarrollar el mercado si estamos obligados a restringir el consumo de gas para la industria en invierno. Argentina cierra una válvula y eso implica que tengamos que hablar con el gobierno uruguayo para que se comunique con el gobierno argentino a efectos de que se solucione la situación. ¿Qué industria va a invertir en consumo de gas, si se sabe que en junio o julio no va a estar disponible la fuente de energía? Este es el escenario que tenemos hoy.

Creemos en el gobierno uruguayo, pero no tenemos la garantía de que el gobierno argentino vaya a permitir que en invierno tengamos gas disponible. Estas son las situaciones coyunturales que reivindica Petrobras, que indican que no se puede imputar solamente a la concesionaria toda la culpa del no desarrollo del mercado.

Por otra parte, hay una propuesta de reducción del cargo fijo. Estamos teniendo dificultades con la estructura y se nos pide bajar aún más las tarifas. ¿Para qué? ¿Para tener más consumidores y ganar menos? Hay productos en los que no vale la pena.

(No se entiende bien desde acá hasta que termina el orador)

——Petrobras insistió mucho para ganar la concesión del mercado de gasoil en Argentina, pero como en ese país los precios están regulados, llegó un momento en que había más mercado que capacidad de extracción y se tuvo que importar gasoil que se vendió más barato de lo que se pagó, debido a la estructura de precios del gobierno. O sea que no es conveniente ganar más mercados, sino que lo mejor es estabilizarse de acuerdo a la capacidad de extracción, teniendo en cuenta la estructura de precios en Argentina.

La propuesta que hacemos ahora es aumentar el número de clientes por esa vía, pero no tenemos la garantía del suministro del producto y no tenemos una estructura de precios que nos permita crecer de forma sustentable ni una noción clara de cuándo vamos a tener la regasificadora ni si el gobierno uruguayo va a lograr llevar adelante negociaciones con Argentina para lograr bajar un poco los precios. Se trata de un tema estructural y debemos encontrar soluciones conjuntas para salir de esta situación.

SEÑOR BELLOMO (Carlos).- Los conceptos vertidos por el ingeniero Carrinho son muy claros.

El diputado Puig consultó acerca de las consideraciones de la empresa con respecto a las propuestas del sindicato. Creo que el ingeniero Carrinho fue claro en ese aspecto y voy a manifestar algunos conceptos a modo de complemento.

Es claro que para la empresa siempre son bienvenidas las propuestas que hace la organización sindical. Podremos tener puntos de coincidencia en algunos aspectos y de divergencia en otros, pero en definitiva en esa discusión podemos identificar aspectos positivos y puntos en los que coincidimos. La organización sindical pone hincapié en la bonificación del cargo fijo. En ese sentido, primero hay que ver cuál es la situación en la que se encuentra hoy la empresa, que tiene necesidad de aportes de sus accionistas. Además, las iniciativas que se lleven adelante tienen que agregar valor y deben ser sustentables en el corto y mediano plazo. Una reducción del cargo fijo, además de disminuir los ingresos de la empresa y llevar a que el accionista tenga que aportar más dinero para sustentar la operativa y las inversiones, no tiene en cuenta cuáles son las razones de las bajas de clientes.

También vale aclarar que en una distribuidora de gas eléctrica las altas y las bajas son parte del desarrollo del negocio. Por lo tanto, creo que cuando se analizan esas bajas hay que centrarse en cuáles son los motivos. Nosotros tenemos datos de los últimos doce meses. Se comprenderá que tenemos estadísticas de todas las variables posibles que caracterizan al mercado y esta es una de ellas. El 60% de las bajas corresponden a mudanzas. O sea el cliente que se muda a otra vivienda en la que puede o no haber servicio y deja su instalación. A su vez, a la instalación que deja llega otro potencial cliente, que puede querer o no el servicio. Si lo quiere y supera las exigencias normativas -es bueno aclarar que están definidas por el Estado para el servicio de gas natural- obtiene el servicio. No obstante, aspectos de competitividad y de cumplimiento normativo desalientan el uso de gas natural frente a otros energéticos. En Uruguay no tenemos los mismos criterios en cuanto a exigencias normativas para las instalaciones de gases. El gas natural tiene exigencias normativas que tienen que ver con la seguridad y entendemos que son muy razonables, pero son mayores que las que tiene la instalación de GLP, es decir de las garrafas. Esto, sumado a los aspectos de competitividad, juega de manera importante a la hora de la decisión que debe tomar una familia.

A su vez, también tiene un rol importante la competencia, ya sea el GLP como la electricidad. Existen promociones que hace la empresa eléctrica para cambio de equipamiento con aportes de la propia empresa. Esto forma parte de las reglas del juego y hay que tenerlo en cuenta, porque todo hace a que el cliente pueda decidir si quiere o no el gas natural a pesar de que en la vivienda esté hecha la instalación, porque hay otras barreras y no hay incentivo económico debido al costo del gas.

El segundo motivo de baja que representa un 11%, es que el cliente usa otro energético. Además, hay un 10% de bajas por deudas y otros conceptos. No voy a abundar en detalles, pero creo que es importante analizar cuáles son las razones de la bajas ya que no siempre se centran en motivos económicos. Por lo tanto, cuando se evalúa una iniciativa de estas características, es importante considerar si agrega valor y si es sustentable.

La organización sindical hace referencia al agua caliente sanitaria, que nosotros llamamos de dos usos, y coincidimos en que ese es uno de los focos que debemos tener en cuenta. En ese sentido, en el plan de marketing de la compañía se vienen desarrollando iniciativas que tienen que ver con ese segmento.

Además, hay que analizar otros atributos que tienen que ver con las percepciones del cliente respecto de la obra en sí misma, ya que hacer una nueva instalación de gas en una casa que no está preparada para eso tiene sus dificultades y es una barrera. En definitiva, la iniciativa que tiene la compañía en ese sentido, con coincidencias en cuanto a la visión de que es un mercado que frente al de la electricidad es más competitivo aun en la situación actual, viene de la mano con el desarrollo del mercado buscando sinergias con las empresas importadoras de gasodomésticos y las empresas instaladoras que son actores fundamentales que están definidos en la regulación del Uruguay, así como buscar promociones que sean rentables para los clientes. La organización sindical también hacía referencia a un relevamiento de bocas ociosas; sinceramente es bienvenida esa actitud de la organización sindical que, justamente, tiene que ver con algunas otras cuestiones asociadas a un aumento de la productividad.

En el pasado hemos tenido, y aún tenemos, algunas dificultades en cuanto a que la organización sindical entiende que quienes hacen una actividad dentro de la compañía no deben hacer otras. Entonces, sinceramente, este tipo de iniciativas son sumamente bienvenidas.

Asimismo, la organización sindical hacía referencia a modificar la normativa, a que todo edificio tenga cañería para gas. Este es otro de los puntos en que coincidimos. Como decía el ingeniero Carrinho, en definitiva esas son iniciativas del Estado que contribuyen a la promoción, a la decisión de insertar el gas natural en la matriz energética, pero que debe ir acompañada de iniciativas de incentivos concretos y, por qué no, a través de la reglamentación, de la regulación; el ejemplo de San Pablo va en ese sentido.

En definitiva, con esto redondeo la pregunta realizada por el señor diputado Puig, la empresa siempre considera las propuestas que se hacen; tenemos nuestras visiones, pero por sobre todas las cosas esa visión tiene que tener una racionalidad económica, una sustentabilidad y tiene que agregar valor para el crecimiento del mercado, porque, en definitiva, tarde o temprano, como decía anteriormente, si no se tienen en cuenta esas directrices, si llevamos adelante iniciativas que perjudican los ingresos de la compañía y que no son sustentables en el tiempo, ello va en desmedro de la empresa, de sus trabajadores, de los clientes y, en términos de eficiencia, de la sociedad en su conjunto.

Otro punto al que me quería referir es sobre la consulta del señor diputado Varela en cuanto al estado de los vehículos de la compañía. Al respecto, podemos decir que la flota de vehículos -aproximadamente de unos treinta vehículos propios de la compañía- cumple con la legislación y la reglamentación de tránsito del país. A todos los vehículos se les practica una verificación técnica vehicular, que da garantías en ese sentido y, por supuesto, se le hacen los mantenimientos preventivos, es decir, aquellos programados por kilómetros, por ejemplo, o los correctivos que sean necesarios para que la flota esté en las mejores condiciones de uso. Además, la compañía cuenta con un plan de renovación de flota que está asociado a la antigüedad, a los kilómetros, pero también al estado general de los vehículos.

Concretamente, sobre este tema la organización sindical, en oportunidad de la reunión mensual bipartita de seguridad y salud, nos hacía consultas sobre los planes de la empresa. En la reunión siguiente, realizada en los primeros días de abril, les comunicamos en el mismo ámbito de dicha comisión bipartita que la empresa tenía decidido en el corto plazo -estoy hablando de este mes- el cambio de cuatro vehículos, que están directamente afectados a la parte de operaciones con los criterios a que hice referencia y como parte de un plan la empresa tiene algunos vehículos planteados para el segundo semestre del año. En definitiva, y creo que es lo más importante a destacar, la compañía tiene una flota en perfectas condiciones de funcionamiento, en absoluto cumplimiento de la reglamentación, de la legislación y con la verificación técnica, que también es una manera de medir el estado de esa flota, además de este plan que está llevando adelante la empresa.

El señor diputado Varela Nestier también nos preguntaba acerca de cuándo se había modificado el criterio de medición de clientes versus medidores. Históricamente, la compañía lleva las dos mediciones; siempre obtuvo y proporcionó los datos en materia de medidores, de conexiones individuales, como de clientes; se llevan en paralelo.

No recuerdo exactamente la fecha, pero creo que fue por los años 2008 o 2009, en sintonía con lo que acabé de explicar en el gráfico, que la empresa debió readecuar, reorientar sus acciones comerciales durante las

dificultades por el aumento del precio del gas, para ganar mercado. La empresa hizo un planteo al Ministerio -que fue aceptado- de computar el crecimiento del mercado en materia de cantidad de clientes. Este criterio fue aceptado, justamente por la razonabilidad que tiene y que estuve exponiendo y que se puede visualizar claramente si uno entra a la página de la Dirección Nacional de Energía y corrobora los datos estadísticos en ese sentido.

Sinceramente, no recuerdo bien los años, pero está asociado a las iniciativas comerciales a las cuales apuntó la compañía para superar esas dificultades en materia de competitividad, de cambios en los precios y reorientar sus acciones de mercado.

También nos preguntaba el diputado Varela Nestier acerca del Plan Malvín y cuáles fueron las divergencias. En este caso, las divergencias fueron salariales. Lo que llama la atención es que esas divergencias se plantearon y hubo medidas de fuerza aun cuando había un convenio colectivo vigente, tripartito, en materia de ajustes salariales, con cláusulas de paz incluidas; aun en esas circunstancias tuvimos divergencias que llevaron a que el plan no pudiera continuar como habíamos previsto.

Sobre la consulta que nos hacía el señor diputado Niffouri, ya el ingeniero Carrinho se refirió al respecto, acerca del motivo de la mudanza. Sin embargo, quería complementar con información que analizamos a la hora de evaluar las alternativas que tenía la empresa de seguir en el edificio de la calle 25 de mayo o analizar otras. Como bien dijo el señor diputado Puig, el edificio de la calle 25 de mayo está en perfectas condiciones operativas. De hecho, aproximadamente ochenta empleados trabajan en ese edificio. Lo cierto es que mantener un edificio de esas características, de más de cien años, en perfectas condiciones operativas exige un costo importante de mantenimiento. Lo ilustraba el ingeniero Carrinho refiriéndose al cambio de una lamparita, por ejemplo. La altura del techo hace que las exigencias para hacer los trabajos de mantenimiento, respetando los estándares que tiene la compañía, impliquen costos mayores que el mismo trabajo en una oficina moderna. Inclusive, enfrentamos otro tipo de dificultades. Al respecto, voy a poner un ejemplo. Cuando tuvimos que reparar una cortina de una de las ventanas, hubo que armar un andamio, porque es un trabajo en altura. No conseguíamos ni proveedores que tuvieran ese estándar, con determinados requisitos de seguridad, conforme a los estándares de la compañía en esa materia; tuvimos dificultades. Cuando lo conseguimos, tuvimos costos proporcionados a la complejidad del trabajo cuando, en definitiva, en oficinas más modernas en las que se puede hacer un uso más funcional de cada metro cuadrado, ese costo se reduce notoriamente.

Un edificio de las características del de la calle 25 de mayo tiene también elevados costos de vigilancia; no es esa la dificultad que tenemos en esta otra alternativa de Plaza Independencia donde, como bien decía el ingeniero Carrinho, es marginal el incremento de alquiler que tuvimos que hacer, porque había condiciones que nos permitieron llegar a un buen contrato de alquiler. En definitiva, hay un aspecto que no es menor y es que las condiciones de las oficinas en materia de confort de los propios empleados son mucho mejores en un edificio que está pensado, moderno, como el que estamos planteando, respecto de un edificio que fue concebido hace muchísimos años.

Seguramente, los señores representantes que asistieron a las oficinas habrán podido ver que donde se encuentra el centro de atención telefónica actualmente -por citar un ejemplo- ni siquiera hay vista al exterior. Todos estos aspectos fueron considerados en esta nueva concepción, en una nueva distribución y hasta mejora las condiciones de trabajo de los empleados.

Esta no es la única iniciativa que ha llevado Montevideo Gas, concretamente desde la entrada de Petrobras. La parte operativa de la empresa funciona desde hace algunos años en las proximidades de Propios y General Flores. Allí está dispuesta la parte operativa y técnica de la compañía. Se trata de modernas oficinas y talleres de la empresa en los cuales se invirtió en acondicionamiento para que sean funcionales a las necesidades de la empresa. Para ello hubo que tomar decisiones, dejar predios antiguos, que seguramente los señores representantes conocerán, que están sobre la rambla de Montevideo. Estos lugares tenían otro tipo de instalaciones que con la llegada del gas natural no eran requeridas. Ahora pasamos a tener unas modernas oficinas en un centro geográfico equidistante de los principales puntos de nuestra red de distribución; nos permite una llegada en tiempo y forma, según los estándares que tenemos establecidos para cualquier situación de emergencia, ya que estamos sobre dos arterias muy importantes.

Cuando la compañía planteó su iniciativa hubo divergencias con la organización sindical, pero no tengo dudas de que las condiciones operativas y de trabajo en las que se encuentran nuestros empleados en General

Flores, son mejores que las que tenían antes, en el edificio que estaba sobre la rambla. Esa también es una variable que ha sido considerada. En definitiva, en esa visión global que tenemos de los proyectos, la reducción de costos es un factor importante, pero con una mirada global. No solo se tienen en cuenta los alquileres, sino todos los servicios, mantenimientos, costos operativos, de vigilancia, sin considerar aspectos que tiene que ver con la seguridad ciudadana. En el pasado, tuvimos algunos intercambios con la organización sindical en cuanto a la seguridad ciudadana del antiguo edificio de 25 de Mayo y Juncal. En este nuevo proyecto también ha sido cubierto ese aspecto. La compañía ha considerado todas esas variables para definir este nuevo proyecto.

SEÑOR VERVLOET (Franciso).- Los diputados Niffouri y Puig han hecho referencia a algo que es importante que los diputados de esta Comisión comprendan, sobre la posición de la empresa, que tiene que ver con la deuda del canon, y con la frase bien puesta que es: "Hay contratos". Hay divergencias, pero hay contratos firmados. Nosotros entendemos que los contratos hacen ley entre las partes; los contratos están para ser cumplidos. ¿Cuál es la racionalidad de esto? ¿Cómo eso es consistente con el no pago de una parcela del canon que surgiría de una paramétrica prevista en el contrato? Creo que ahí está el punto clave, inclusive, para contestar por qué nosotros entendemos que no es aceptable y no debería ser una solución una que busque utilizar esa parcela de la deuda que no fue pagada por la empresa como paliativo para bajar tarifas, etcétera.

Nosotros entendemos que de los contratos, de los servicios concesionados, surge el derecho a tener desde el Estado concedente, desde el poder concedente, condiciones aseguradas del desarrollo de un servicio concesionado. Eso es lo que llamamos la ecuación económico- financiera de las concesiones. Esto surge de las reglas de derecho, de los contratos. Los contratos mismos -en nuestro entendimiento- permiten y amparan las solicitudes de su propia revisión. Los planteos de revisión que hacemos al Estado uruguayo en nuestra visión -amparada en nuestros asesores letrados- contempla los pedidos de revisión. Los contratos incluyen que, una vez cambiadas de formas anómalas las condiciones originalmente previstas de modo que este cambio impide, obstaculiza de una forma no razonable la posibilidad de desarrollo del servicio concesionado, se pueda recurrir al derecho por parte del concesionario de solicitar la revisión, según las vías previstas en el ordenamiento jurídico. Allí hay vías administrativas -son por las que estamos caminando- y contractuales para solucionar divergencias. Hay una forma legítima, según las leyes de acuerdo al contrato, de discutir un punto legítimo que entendemos que es derecho de revisión de los contratos que están cristalizados con la redacción de 2002, con algunos ajustes puntuales que hubo, pero insuficientes para adaptarlos. Desde nuestra visión, no hay deuda de nuestra parte. Eso está siendo controversial para el Estado; al final puede resolver favorablemente o no. Es claro que esperamos que resuelva favorablemente.

El diputado Puig mencionó un documento oficial. No sé exactamente cuál es, pero por el tenor imagino que es una propuesta de resolución que vino de la Dirección Nacional de Energía a fines de 2014 al entonces titular del Ministerio. Hasta hoy no ha habido resolución ministerial sobre eso. Nosotros contestamos esa propuesta de resolución. Similar propuesta de resolución que penalizaría por supuestos incumplimientos y obligaciones previstos en el contrato de concesión vino para Conecta. Nosotros contestamos; todavía no hay resolución ministerial. Como último acto de la última gestión del Poder Ejecutivo hubo esa propuesta de resolución. Contestamos, pero aún no hubo resolución. Puede ser que venga una resolución desfavorable; no lo creemos. Ya pasó un año; puede ser que sí o que no. De cualquier manera, nosotros entendemos que no es debido, que es inexigible. Surge de una paramétrica que está en el contrato, pero el contrato mismo ampara el derecho de que haya revisión de las condiciones una vez que haya habido un cambio extraordinario en las condiciones del servicio concesional. Así debe ser en concesiones. El Estado no puede exigir -eso va en línea con lo expresado por el ingeniero Carrinho- al concesionario el desarrollo del servicio concesionario si no puede asegurar las condiciones estructurales que tienen que ver con decisiones, precisamente, del propio Estado. Esto es conforme a derecho; estamos convencidos de eso. Venimos de forma muy firme, pero tranquila y transparente, haciéndolo por las vías administrativas adecuadas. No es novedad para el Estado; no es algo extemporáneo. Confiamos en que habrá una resolución; aún no llegó -creemos que ya debería haber llegado-, quizá por las incertidumbres con respecto de las soluciones estructurales que pueda brindar el Estado uruguayo. (No se entiende) Por algún motivo aún no se resolvió. De ninguna forma podemos entender razonable una propuesta que busque considerar eso que dejamos de pagar de los cánones de Montevideo Gas. Pero también podríamos hablar de Conecta, como una especie de expropiación por una obligación incumplida, y utilizar ese saldo "deudor" -entre comillas- para soluciones paliativas para la concesión. Entendemos que eso no es legítimo; no es conforme a los contratos y no sería conforme a derecho. Además,

como lo han dicho aquí los ingenieros Bellomo y Carrinho, eso no resolvería el problema. Los temas de las concesiones son más estructurales y tienen que ver con la exclusividad del suministro desde la República Argentina y la política restrictiva que impone este país vecino al sector del gas uruguayo.

Creo que es importante mencionar exactamente en qué estamos, además de decir que están pendientes las contestaciones que todavía no tienen una resolución final sobre esas propuestas y resoluciones en las que la Dirección Nacional de Energía decía que habría una deuda que debería pagarse.

A fines del año pasado mantuvimos reuniones con la ministra Cosse para tratar esos temas y reiterar los planteos que están formalizados, inclusive, vía petición, al Poder Ejecutivo, al Miem (no se entiende) de Estado para actuar en pro de un suministro competitivo en cantidad suficiente para un desarrollo mínimo de las concesiones. Luego de esas reuniones no hemos tenido una respuesta sobre las medidas y pedidos que se siguen tramitando a través de expedientes administrativos.

A su vez, Conecta -permítanme hablar de Conecta; entendemos que la situación entre las dos concesiones es muy parecida- remitió formalmente a la ministra -creo que en febrero- nota reiterando los planteos de revisión integral de un contrato de concesión y la exigibilidad del cronograma de inversión originalmente previsto por inviabilidad económica y advirtiendo sobre los hitos cercanos que ponen la atención en el suministro para el país, que son el vencimiento del permiso de exportación en abril de 2017 y el vencimiento del contrato de suministro en enero de 2018.

Estamos esperando respuestas y buscando apoyar de la mejor manera para que se encuentren y tomen esas acciones que son de Estado, porque nos trascienden y que (no se entiende) las cosas que pueden aportar a la solución de las incertidumbres y de los problemas de competitividad que hemos descrito abundantemente acá.

SEÑOR PUIG (Luis).- La empresa dice que están esperando respuestas del Ministerio de Industria, Energía y Minería. Sin embargo, en documentos de ese Ministerio se afirma lo contrario. En primer lugar, establece el monto de la deuda en US$ 5.081.265, pero además hace una propuesta a la empresa que, personalmente, no comparto, pero es la Cartera quien tiene la potestad. En la propuesta, el Ministerio plantea un reconocimiento transitorio del precio del gas natural y su transporte desde el sistema argentino al uruguayo efectivamente pagado por la empresa de acuerdo a lo que constate en las corrientes facturas; la aceptación transitoria a la fórmula de cálculo de canon que propone la empresa donde no se tiene en cuenta retenciones y regalías para el cálculo del mismo; y congelamiento de los intereses de deuda. Ambos reconocimientos se le ofrecieron a la empresa en dos condiciones: Petrobras debía asegurar la no pérdida de ningún puesto de trabajo y era válida en tanto Petrobras fuera el accionista en Montevideo Gas. ¿Esto por qué? Porque, en realidad, Petrobras Uruguay planteó en setiembre de 2013 salir como operador y, por tanto, no seguir formando parte del consorcio. O sea, no hacerse responsable de la situación de Montevideo Gas. Lo que se plantea es la liberación de Pusai de dicha condición. O sea, hubo propuesta del Ministerio; no hubo respuesta de la empresa porque el Ministerio pone dos condiciones: por un lado, que Petrobras sea el operador, el accionista del Montevideo Gas y, por otro, que no haya pérdida de puestos de trabajo. Por lo tanto, en este documento de este año, se establece cuál fue la propuesta del Estado uruguayo a través del Ministerio y que, hasta el día de hoy, no ha habido propuesta de la empresa. Digo esto porque hay una contradicción entre lo que dice la empresa y lo que dice el Ministerio.

SEÑOR VERVLOET (Francisco).- La propuesta que menciona el señor diputado Puig surgió a raíz de una de las reuniones que mantuvimos con la señora ministra para reiterar, precisamente, los planteos de revisión integral de los dos contratos de concesión y acciones de Estado para asegurar la continuidad del suministro luego de los (no se entiende) cercanos.

En una de esas reuniones, la señora ministra trasmitió verbalmente que esa era una vía y ahí, de inmediato, dijimos que, a pesar de que podíamos llevar a los accionistas un análisis de eso, esa propuesta no atendía los planteos fundamentales que ya habíamos hecho en cuanto a asegurar competitividad y evitar que las concesiones siguieran siendo financiadas exclusivamente a partir de aportes de accionistas. Ahí dimos ya una respuesta y dijimos más que eso: manifestamos a la señora ministra que no contemplaba ningún cambio respecto a los planteos que hicimos de Conecta, que preocupan a los accionistas (no se entiende) y también a los accionistas de Conecta. Esa fue la respuesta preliminar que dimos, indicando que no era viable. Estamos

aguardando los pedidos formales que se han hecho vía expediente administrativo, de revisión integral de las concesiones. Todavía no tenemos respuesta y estamos confiados de que llegarán brevemente.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Industria, Energía y Minería agradece vuestra presencia. Esperamos que esto llegue a buen puerto.

Se levanta la reunión.